

証券コード 9644

第52期 ご 報 告

2013年4月1日～2014年3月31日

www.tanabekeiei.co.jp

タナベ経営は、企業を
広く社会に貢献すべく
国際的視野に立脚して
常にパイオニアとして

愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕し、
超一流の信用を軸とし、
無限の変化に挑み、
世界への道を拓く。

株主のみなさまへ

To Our Shareholders

株主のみなさまには、平素より格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

当社第52期(2013年4月1日から2014年3月31日まで)の事業内容等をご報告するにあたり、一言ご挨拶申し上げます。

当期は、「CRMを駆使した顧客創造で成長力と収益力のステージアップ」を基本方針に掲げ、その実現に向けて以下のとおりの施策を部門ごとに行ってまいりました。

コンサルティング事業では、ベース顧客拡大のために、チームコンサルティング型経営協力契約の拡大とコンサルティング品質の向上に取り組み、安定した収益構造を構築してまいりました。また、戦略ドメイン研究会・マネジメント研究会の開催により顧客基盤拡大にも努めてまいりました。

ネットワーク事業では、コンテンツの充実化に取り組みと共に、金融機関や会計事務所との提携推進により顧客基盤拡大に注力し、コンサルティング顧客の創造にもつなげてまいりました。

セールスプロモーション事業では、営業本部にイベント

プロモーション課を新設して販売促進支援分野の強化に取り組むと共に、総合プロモーション提案による顧客基盤拡大を推進してまいりました。

このような結果、全社の売上高は2期連続で過去最高を記録し、経常利益も2桁の成長率を実現することができました。

今後につきましては、新体制のもと顧客最適を常に意識し、顧客の真のニーズを満たす新たな商品・サービスを開発し、企業繁栄に奉仕してまいりたいと存じます。

株主のみなさまにおかれましては、今後とも格別のご支援ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

2014年6月



取締役副会長

木元 仁志

社長就任のごあいさつ

To Our Shareholders

株主のみなさまにおかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

2014年4月1日に代表取締役社長に就任いたしました若松孝彦でございます。

社長就任にあたりまして、株主のみなさまにご挨拶申し上げます。

当社の経営理念は、「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」という一文から始まります。

企業に愛情を持って接し、企業を救い、企業繁栄に奉仕し続けることにより、社会・地域・家族・個人も豊かになる。この強い意志から生まれたミッションです。

私自身も、社長として引き続き、この理念に真正面から挑む所存です。

コンサルティング事業では、中堅・中規模企業の比率を高め、成長分野の戦略ドメイン研究会の拡大活動を通じて、「100年先も一番に選ばれる会社」ファーストコールカンパニーの創造を支援できるメソッド(中期ビジョン策定や事業承継等)の開発とコンサルティング品質の向上に努めてまいります。

ネットワーク事業では、提携先である地域金融機関、会計事務所の顧客創造の支援はもとより、経営情報、地域後継者育成プログラム、提携先向け人材育成メソッド等を提供し、より多くの地域と中小企業へ貢献し、成長してまいります。

セールスプロモーション事業では、プロモーション企画力、商品力、提案力を一層強化し、大型、高度、広範囲なプロモーションニーズにサービス提供ができるよう事業価値を高め、成長してまいります。

一方で、私たちの成長に必要な新たなサービスの開発、組織体制の刷新、経営システムの革新、プロフェッショナル人材の採用・育成強化、グローバル対応等にも果敢に取り組んでまいります。

すべてはお客さまのために。全社顧客最適で成長へ挑む。

微力ではございますが、社業の発展に全力を尽くす所存でございますので、今後とも何卒格別のご支援ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

2014年6月



代表取締役社長

若松 孝彦

企業を愛し、企業とともに歩み、 企業繁栄に奉仕するタナベ経営

創業57周年

1957年10月16日
創業



- コンサルティング事業
- ネットワーク事業
- セールスポモーション事業
- ◆ 研修センター
- ◆ 本社

沖縄支社

135提携先

2013年度の金融機関・
会計事務所との
提携先数

北海道支社

24,000人
以上

40年間の幹部候補生
スクール修了生



5,849人

2013年度
セミナー参加実績

5,000社
以上

創業以来の
コンサルティング
社数

西部本部

SP福岡

中四国支社

SP大阪

大阪本部

SP名古屋

中部本部

北陸支社

東京本部

SP横浜

SP大宮

SP東京

新潟支社

東北支社

3,600社

セールスポモーション事業
直接法人顧客

10,000社
以上

ネットワーク事業
有料直接会員数

コンサルティング事業

経営コンサルタントとは

- » 企業経営における様々な経営課題に対して解決策をアドバイスする経営のパートナーです。

当社のコンサルティングサービスの特徴

- » 経営コンサルタントが国内主要10都市の拠点に駐在し、地域密着型コンサルティングを行っております。
- » 特定の業種あるいは機能(財務・生産等)だけでなく、全体最適のもと、「経営」という視点で企業全体を診る総合コンサルティングを実施し、企業価値を高める戦略的判断を提供しております。
- » 主に中堅・中小企業が対象です。

主なコンサルティング例

- » 事業戦略の推進サポートと経営判断のアドバイス
- » 組織設計、組織活性化、人材育成
- » 貸金制度等の経営システムの構築支援
- » 収益構造改革(生産現場改善等)、財務構造改革
- » 事業承継ワンストップコンサルティング(後継体制づくり)

当社のコンサルティングの姿勢

顕在化している経営課題に対してパッケージ化されたソリューションをただ当てはめる(部分最適)

のではなく

企業の全体を見ながらその時々が生じる問題を総合的に判断(全体最適)

企業繁栄に奉仕する

三現主義

半世紀を超える三現主義(現実・現場・現品)コンサルティングから生まれた「実証済みのメソッド」を基に現状を総点検。問題の本質を踏まえて現場から戦略・ビジョンを導き出す。

判断

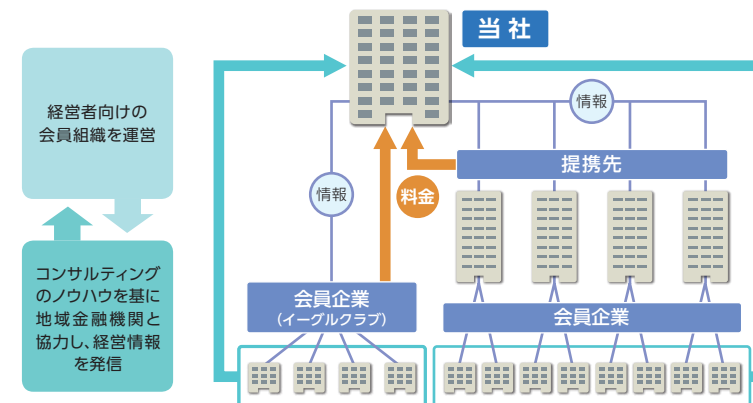
戦略・ビジョンには高度な経営判断が求められる。「判断」を中立的・客観的立場で提言。

実行

提供した判断に基づき、戦略・ビジョンを実行レベルまでサポート。永続発展を実行できる人材を育て、競争力のある社風を創り出すまでサポート。

ネットワーク事業

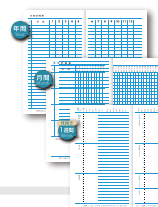
1959年に経営者の勉強会組織「イーグルクラブ」が発足したことがネットワーク事業の始まりです。現在では、経営者向けの会員組織を運営するとともに、半世紀に亘り培ってきたコンサルティングノウハウをまとめた経営情報を提携する金融機関、会計事務所等を通じて継続的に発信し、提携先の顧客創造を支援しております。



セールスプロモーション事業

1959年に創業者の提案により、経営コンサルタントが考えた「ビジネスに役立つ手帳」としてブルーダイアリーが誕生したことがセールスプロモーション事業の始まりです。現在では、プロモーションサポートやノベルティ、マーチャンダイジング等、事業活動の幅を広げております。

企業の販売促進活動からブランド力・知名度向上を通じて、企業の成長をサポートしております。



プロモーションサポート

ロゴ作成や年間を通じた販売促進における企画から、イベント・展示会への出展、会社案内等の製作など、企業の販売促進に係わる活動をトータルで企画・提案

ノベルティ

企業のイメージアップ・販売促進を目的としたツールの企画・製作・納品

ブルーダイアリー

1959年発行のビジネス手帳
年末贈答品や社員手帳として企画・製作・納品

マーチャンダイジング

これまでの商品企画や調達、製作ノウハウを活かして、企業の販売用商品を企画・製作・納品

コンサルティング事業

経営戦略セミナー

2013年11月から12月にかけて全国10会場で開催。本開催をもちまして、おかげさまで54年連続の開催となり、今回も1,850名を超える経営者・経営幹部のみなさまにご参加いただきました。

基本テーマは「転回経済下のステージアップ戦略」。世界経済・日本経済の動向を踏まえて、次年度の採るべき戦略の方向と打つべき具体策を提言いたしました。



ファーストコールカンパニーフォーラム

2014年6月から7月まで全国10会場で開催予定。当社が定義する、「100年先も一番に選ばれる会社」である「ファーストコールカンパニー」(以下FCC)へ挑む経営者の方々の集いです。当社のトップコンサルタントによる講義、研究会の事例発表、各業界でFCC経営に取り組む後継経営者・企業経営者との対談形式による講演等を行います。

● 戦略ドメイン研究会・マネジメント研究会のご案内

成長分野における全国のファーストコールカンパニーを定期的に巡り、ビジネスモデルや事業成長のポイントを現場で学ぶ合同企業視察型研究会に、新たなテーマを追加いたしました。

◆卸 流通ビジネスモデル革新 (年6回)

高付加価値企業へと成長を遂げるため、ブランディング力、マーケティング力、情報力、スピード力の強化や強固なバリューチェーンの構築、オリジナリティの追求など、ビジネスモデル革新のポイントを学んでいただきます。



◆Web・通販イノベーションモデル (年6回)

人口減少や高齢化が進む一方で、Web・通販市場が急成長を遂げており、日本企業を取り巻く消費形態の構造的変化に対応するべく、今後の展開について学び、事業戦略のイノベーションの構築を探ります。



◆フードサービス業態開発 (年3回)

新業態の開発や外食産業進出などをお考えの経営者や後継者、事業部長などの幹部社員の方々向けの企業(店舗)視察型の研究会です。



◆人材マネジメント (年6回)

人材成長・組織活性化によって企業成長を実現しているファーストコールカンパニーの経営者・人事担当者の方から、直接その成功ポイントを学べる実践的な研究会です。



コンサルティング事業

● 新刊のご紹介



ファーストコールカンパニー宣言—100年先も一番に選ばれる会社—

著者：代表取締役社長 若松 孝彦／専務取締役 長尾 吉邦（ダイヤモンド社刊行）

编者：タナベ経営コンサルタントチーム

日本市場は成熟期を迎え、すでに縮小傾向に入っております。このような成熟社会においては、各市場のシェア1位であれば良いわけではありません。顧客から見て、ナンバーワンである価値こそが大切であると結論づけました。その企業コンセプトを「ファーストコールカンパニー」（以下FCC）と定義し、より多くのFCCを生み出すことが、日本経済・地域経済の発展につながるかと確信しております。そのための必須条件として5つの特性を発信し、それらの特性をFCC12社とコンサルタントとの対談を交えて紹介した1冊です。

タナベ流 新規事業開発プログラム

著者：西部本部 本部長代理 平井 克幸



企業は時代の変化に合わせて事業を進化させていく必要があります。既存事業に頼っていても、いずれ事業の寿命が尽きます。そこで、新規事業開発の成功率を高めるために、新規事業を正しく進めるためのステップを分かりやすく体系的にまとめた1冊となっております。

オーナー経営者のためのホールディング経営

著者：西部本部 経営コンサルティング部 部長 中須 悟



事業承継期を迎えた中堅・中小企業のオーナー経営者・後継者・経営幹部の方々に対象に、自社の永続発展を目指した「持株会社による経営」とはどうあるべきかを、事業承継の実践的な経営技術として整理した1冊です。

ネットワーク事業

経営情報がスマートフォン・タブレットにも対応

当社が提供する経営情報サービス（経営情報レポート、経営CD、ネットセミナー等）をパソコンのみならず、スマートフォン・タブレットでもご利用いただけるようになりました。ホーム画面にショートカットアイコンを登録することもでき、外出先からでも簡単にご利用いただけます。



セールスプロモーション事業

当期に新設したイベントプロモーション課で、子育てママをターゲットとし、企業の販売促進の場を提供しているイベント「リトル・ママフェスタ」が2014年3月に実施されました。2日間で1万人を超えるママとお子さまの来場がありました。

2014年4月に新たなプロモーション支援の部門として、営業本部東京営業部東京五課を開発営業課へ改称いたしました。

開発営業課では、店頭販売促進・プレミアムグッズ製作までをワンストップで支援、消費者キャンペーンの実施、アニメやキャラクターなどのコンテンツを活用したコラボレーション、イベント・サンプリング等のリアル販売促進、O2Oの実施・考案、販売促進活動に連動したメディア広告の提供など、企業の売上高やブランド認知度を上げるためのプロモーションの企画と実施を展開してまいります。

※ 「リトル・ママフェスタ」の詳細は
下記URLをご参照ください。
<http://tokyo.l-ma.jp/record/5168.html>



▲リトル・ママフェスタ

Zoom
UP! ズームアップ

ホームページをリニューアルいたしました。

コンサルティング、ネットワーク、セールスプロモーションの3事業のご案内をはじめ、課題・目的別に情報発信・検索できるようにリニューアルいたしました。

当社の情報発信ツールとしてご活用いただけるよう、今後も改善に努めてまいります。みなさまからのアクセスをお待ちしております。

<http://www.tanabekeiei.co.jp/>



事業の概況

決算ハイライト

コンサルティング



主力の経営協力をはじめ、各種教育や戦略ドメイン研究会・マネジメント研究会、セミナーも好調に推移し、トータル売上は下記のとおり増加しました。

ネットワーク



直接会員数は減少し、コンテンツ販売も伸び悩んだものの、提携先への講演会や社員研修会等の受注好調により、トータル売上は下記のとおり増加しました。

セールスプロモーション



自社イベントやプロモーション支援、マーチャンダイジング分野も好調に推移し、トータル売上は下記のとおり増加しました。

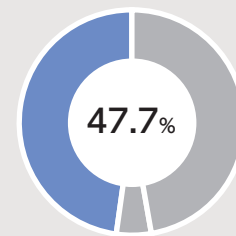
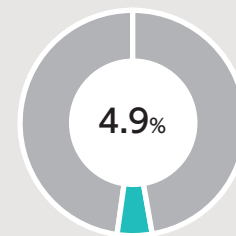
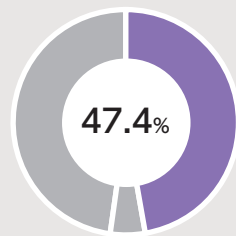
売上高

35億92百万円
前期比2億円(5.9%)の増加

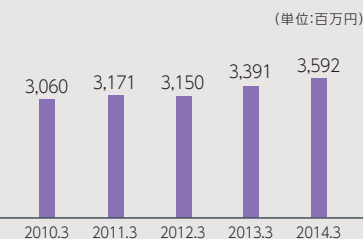
3億71百万円
前期比3百万円(0.9%)の増加

36億19百万円
前期比47百万円(1.3%)の増加

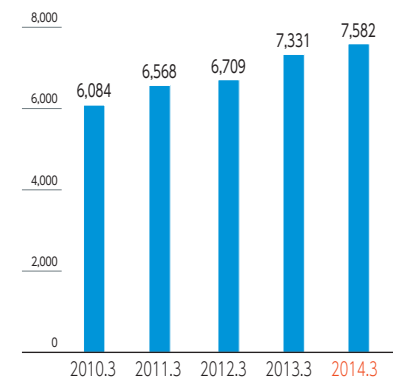
売上高構成比



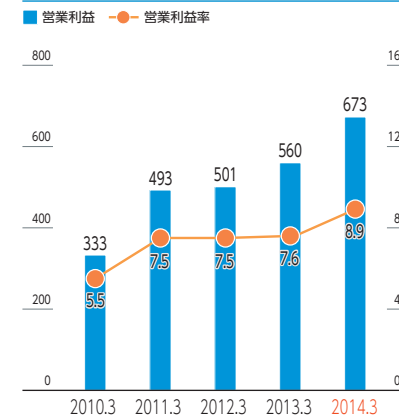
売上高推移



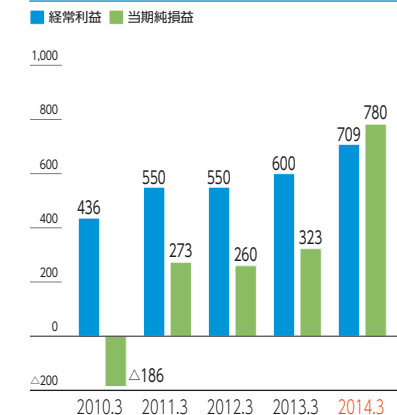
売上高 (百万円)



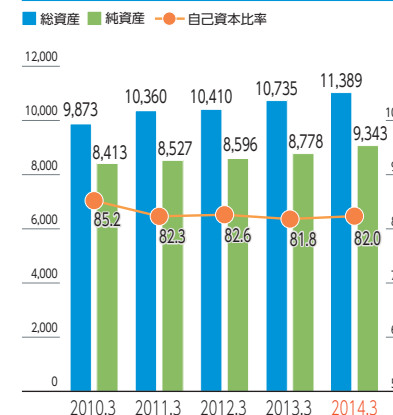
営業利益・営業利益率 (百万円)(%)



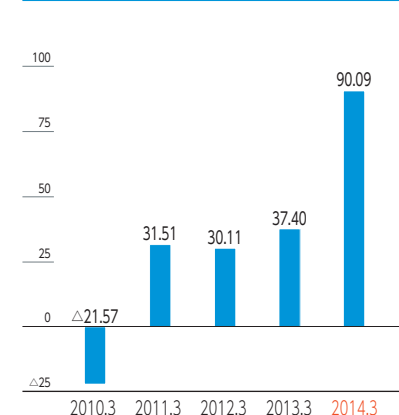
経常利益・当期純損益 (百万円)



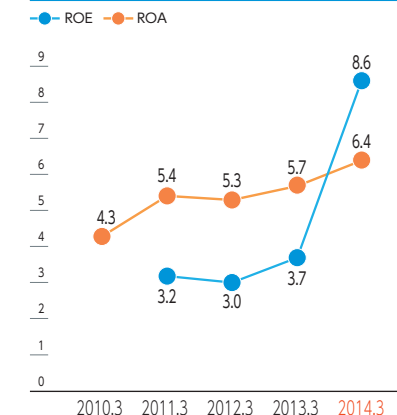
総資産・純資産・自己資本比率 (百万円)(%)



1株当たり当期純利益 (円)



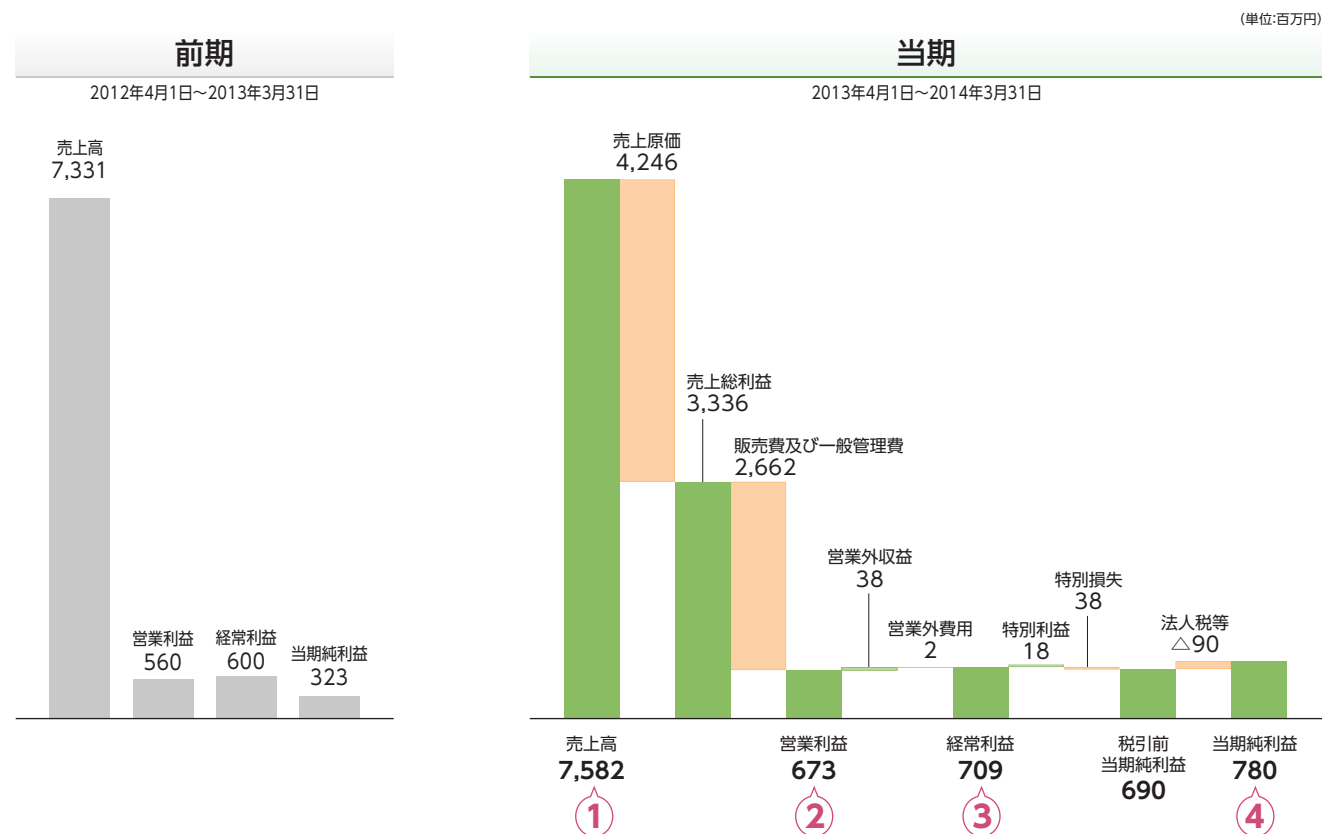
ROE・ROA (%)



ROE：株主資本利益率 ROA：総資産経常利益率
※2010年3月期におけるROEは、当期純損失のため記載はありません。

財務諸表

損益計算書の概要



Point 1 売上高

コンサルティング事業5.9%増加、ネットワーク事業0.9%増加、セールスプロモーション事業1.3%増加となり、トータル3.4%の増加となりました。

Point 2 営業利益

売上高増加が寄与し、また各種経費節減にも努めた結果、20.1%の増加となりました。

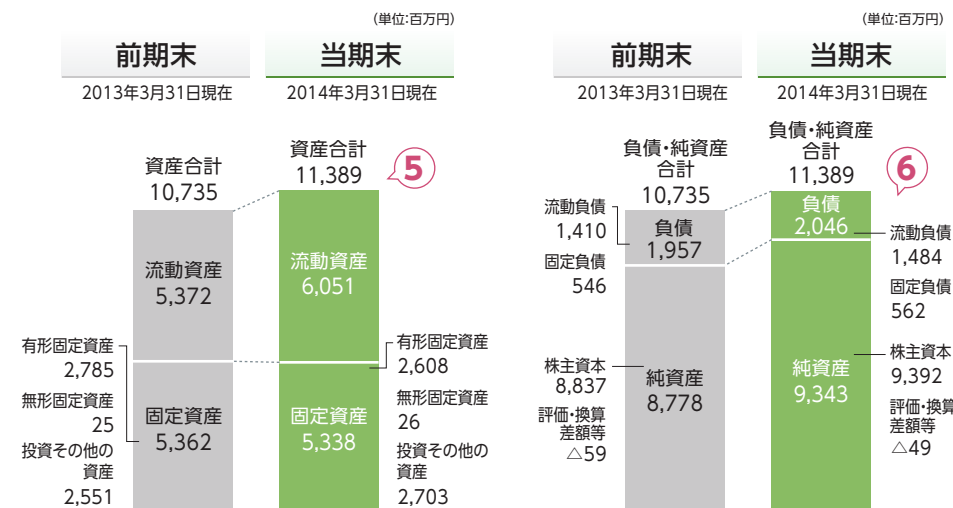
Point 3 経常利益

営業利益の増加等により、18.1%の増加となりました。

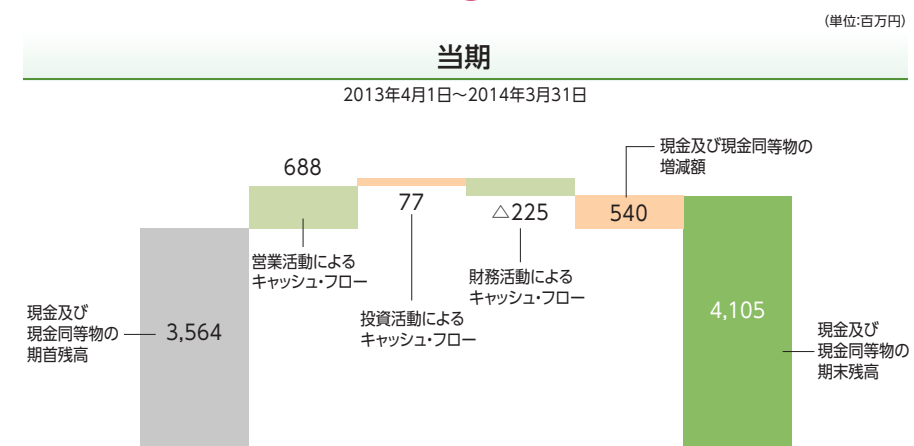
Point 4 当期純利益

営業利益・経常利益の増加と、譲渡が完了した所有地について、過年度に計上した減損損失が税務上損金算入され、発生した欠損金に対して繰延税金資産を計上したことにより、140.9%の増加となりました。

貸借対照表の概要



キャッシュ・フロー計算書の概要



Point 5 資産

流動資産は、現金及び預金や繰延税金資産の増加により6億78百万円増加し、固定資産は、有形固定資産の売却等により24百万円減少したため、資産トータルでは6億53百万円の増加となりました。

Point 6 負債

流動負債は、買掛金や未払金、前受金の増加により73百万円増加し、固定負債も、役員退職慰労引当金の増加により15百万円増加したため、負債トータルでは89百万円の増加となりました。

Point 7 キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローは、法人税等の支払額が増加したものの、税引前当期純利益と未払金の増加等により、トータル6億88百万円の収入となりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、固定資産の売却による収入等により、トータル77百万円の収入となりました。財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払等により、トータル2億25百万円の支出となりました。以上の結果、現金及び現金同等物の期末残高は41億5百万円となりました。

株式の状況

(2014年3月31日現在)

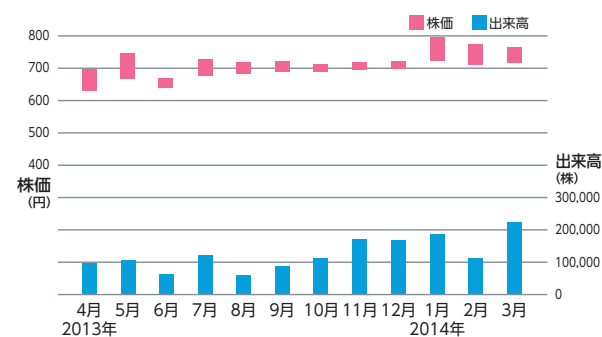
発行可能株式総数	35,000,000株
発行済株式の総数	8,754,200株
1単元の株式数	100株
株主数	8,425名

大株主の状況(上位10名)

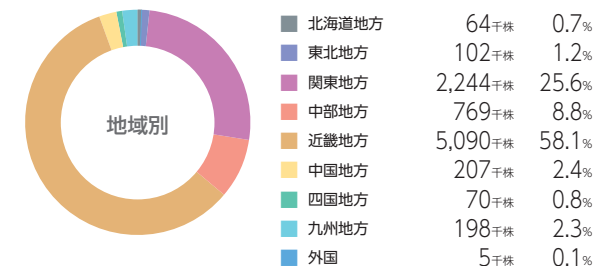
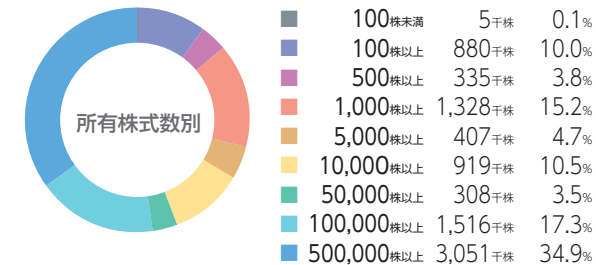
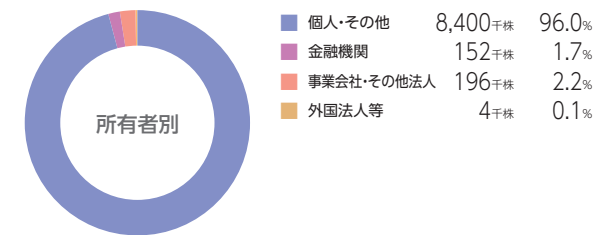
株主名	持株数	持株比率
田 辺 昇 一	1,474 (千株)	17.0 (%)
田 辺 次 良	562	6.4
田 辺 英 子	507	5.8
田 辺 洋 一 郎	507	5.8
榎 崎 十 紀	433	5.0
タナベ経営取引先持株会	270	3.1
タナベ経営社員持株会	211	2.4
上 田 信 一	179	2.0
木 元 仁 志	148	1.7
田 原 敏 男	144	1.6

(注)持株比率は自己株式(90,859株)を控除して計算しております。

株価チャート



株式分布状況



会社の概況

商 号	株式会社タナベ経営 TANABE MANAGEMENT CONSULTING CO., LTD.
本社所在地	大阪市淀川区宮原3-3-41
ホームページ	http://www.tanabekeiei.co.jp
創 業	1957年10月16日
設 立	1963年4月1日
資 本 金	1,772百万円
社 員 数	298名

(2014年6月25日現在)

代表取締役会長	田 辺 次 良
取締役副会長	木 元 仁 志
代表取締役社長	若 松 孝 彦 コンプライアンス担当
専務取締役	長 尾 吉 邦 コンサルティング統轄本部長
常務取締役	三 宅 弘 章 SP事業部長 兼 中国担当
常務取締役	大 川 雅 弘 企画開発部・中部本部・北陸支社担当
取 締 役	中 東 和 男 ネットワーク本部担当
取 締 役	中 村 敏 之 北海道支社・東北支社・新潟支社担当
取 締 役	南 川 典 人 西部本部・中四国支社・沖縄支社担当
取 締 役	仲宗根 政 則 東京本部長
取 締 役	藁 田 勝 大阪本部長
取 締 役	松 永 匡 弘 管理本部長 兼 管理本部総務部長
常 勤 監 査 役	筒 井 博 貴
社 外 監 査 役	谷 宜 憲 弁護士(谷宜憲法律事務所代表)
社 外 監 査 役	矢 崎 晴 久 アールワイ保険サービス株式会社 代表取締役社長 櫻護謨株式会社 社外監査役

ネットワーク

(2014年6月25日現在)

本 社	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
コンサルティング統轄本部	
東 京 本 部	〒150-6034 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー34F
中 部 本 部	〒450-0002 名古屋市中村区名駅4-6-17 名古屋ビルディング5F
大 阪 本 部	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
西 部 本 部	〒810-0001 福岡市中央区天神1-1-1 アクロス福岡12F
北 海 道 支 社	〒060-0005 札幌市中央区北5条西2-5 JRタワーオフィスプラザさっぽろ11F
東 北 支 社	〒980-0811 仙台市青葉区一番町1-9-1 仙台トラストタワー15F
新 潟 支 社	〒950-0087 新潟市中央区東大通1-2-23 北陸ビル5F
北 陸 支 社	〒920-0856 金沢市昭和町16-1 ヴィサーージュ5F
中 四 国 支 社	〒730-0016 広島市中区鞆町13-4 広島マツダビル10F
沖 縄 支 社	〒900-0015 那覇市久茂地1-12-12 ニッセイ那覇センタービル10F
名古屋研修センター	〒481-0041 愛知県北名古屋市九之坪山73-1
企画開発部	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
ネットワーク本部	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
SP事業部	
営業本部	
東京営業部	〒104-0032 東京都中央区八丁堀3-12-8 八丁堀SFビル5F (東京一課・二課・開発営業課) イベントプロモーション課
東京三課	〒330-0845 さいたま市大宮区仲町1-104 大宮仲町AKビル4F
東京四課	〒222-0033 横浜市港北区新横浜2-4-19 富士火災横浜ビル4F
大阪一課	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
名古屋営業所	〒460-0008 名古屋市中区栄4-3-26 昭和ビル6F
福岡営業所	〒812-0013 福岡市博多区博多駅東1-18-25 第五博多偕成ビル10F
特 販 部	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41 〒104-0032 東京都中央区八丁堀3-12-8 八丁堀SFビル5F
管 理 部	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41 〒104-0032 東京都中央区八丁堀3-12-8 八丁堀SFビル8F

(注)このご報告に記載の金額および株式数は、表示単位未満を切り捨てて表示しております。

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
期末配当金受領株主日 3月31日
中間配当金受領株主日 9月30日
定時株主総会 毎年6月
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社大阪証券代行部
〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
TEL 0120-094-777 (フリーダイヤル)

上場証券取引所 東京証券取引所JASDAQ市場
公告の方法 電子公告の方法により行います。
公告掲載URL
http://www.tanabekeiei.co.jp/koukoku/index.htm
ただし、やむを得ない事由により電子公告を行うことができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

お知らせ

1. 株主さまの住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にでもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。
4. 当社では毎年9月30日現在、100株以上保有の株主のみさまに当社の特製手帳を贈呈いたします。ご愛用いただければ幸いです。

株主さま向けアンケート

株主のみなさまの声を お聞かせください

当社では、株主のみなさまの声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、
アクセスコード入力後に表示される
アンケートサイトにてご回答ください。
所要時間は5分程度です。



<http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 9644

いいかぶ

検索



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。



携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



- アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から
抽選で薄謝(図書カード500円)
を進呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media(エー・ツー・メディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。
(株式会社 a2mediaについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>)
※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

- アンケートのお問合せ
[e-株主リサーチ事務局]

TEL:03-5777-3900 (平日 10:00~17:30)
MAIL:info@e-kabunushi.com



ミックス
責任ある本質資源を
使用した紙
FSC® C013080



環境にやさしい植物油
インキ(ベジタブルインキ)
を使用しています。